

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

И. Ткачук (ГИУСТ БГУ)

Научный руководитель:

кандидат экон. наук, доцент Е.Г. Кобзик

Финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятий самостоятельно финансировать свою деятельность [1]. Анализ финансового состояния позволяет: изучить внешние причины, оказывающие влияние на объем реализации услуг (конь-

юнктура рынка, изменение спроса и предложения); изучить внутренние причины (недостатки в организации внутреннего управления, квалификация и опыт работников); определить текущие и перспективные потребности покупателей. На основе этой информации можно говорить о конкретных путях повышения показателей финансовой деятельности конкретного предприятия [2].

Основываясь на информации о финансовом состоянии предприятия, можно выделить следующие шаги, направленные на исправление кризисной ситуации: постановка диагноза и признание кризисной ситуации; определение кризисного «очага» (устаревшие технологические процессы, неуправляемый рост издержек, некорректное позиционирование товара на рынке); выработка методов «лечения»; формирование укрупненного плана по выходу из кризиса [3].

Несмотря на то, что для всех предприятий причины возникновения финансового кризиса индивидуальны, можно выделить несколько универсальных инструментов управления, позволяющих преодолеть кризис: снижение затрат; стимулирование продаж; оптимизация денежных потоков; работа с дебиторами и реформирование политики коммерческого кредитования; реструктуризация кредиторской задолженности.

Для снижения затрат в условиях кризиса необходимо следующее: ужесточение процедур авторизации расходов, мотивирование персонала на снижение затрат и сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью компании. В рамках перечисленных направлений деятельности нужно выполнить следующие процедуры: формирование бюджета компании; внедрение новых форм расчетов с контрагентами; ужесточение контроля всех видов издержек; сокращение издержек на оплату труда [3].

Активизация продаж в ситуации кризиса должна выражаться в развитии отношений с существующими клиентами и привлечении новых, а также в пересмотре существующей системы скидок и льгот для клиентов. Для этого можно порекомендовать провести маркетинговое исследование. Основная цель исследования – определение емкости рынка, оценка возможности увеличения объемов продаж и отпускных цен [3].

Оптимизация потоков денежных средств – одна из важных задач антикризисного финансового управления. Первое, что следует сделать в этом направлении, – внедрить процедуру ежедневной сверки баланса наличных денежных средств. Затем нужно создать реестр текущих платежей и расставить приоритеты. После этого можно переходить к построению максимально детального бюджета движения денежных средств на будущий отчетный период (месяц). Это позволит оптимизировать денежные потоки компании и предвидеть кассовые разрывы.

Кроме того, надо поддерживать низкий баланс на расчетных счетах в различных банках, то есть свести сумму наличных средств к минимуму. Эта мера позволит обезопасить компанию от таких рисков, как банкротство банка или выставление картотеки по счетам.

В условиях финансового кризиса предприятие не должно полностью отказываться от реализации продукции в рассрочку, так как это, скорее всего, вызовет резкое сокращение объемов продаж. Для того чтобы оптимизировать работу с дебиторами, можно порекомендовать выполнить следующие действия: структурирование дебиторов по срокам платежа; рассмотрение вариантов реализации дебиторской задолженности компании-фактору (факторинг); разработка формализованных принципов оценки кредитоспособности клиентов [3].

Реструктуризация кредиторской задолженности подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов (сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы, принадлежащие компании). Можно выделить несколько основных способов реструктуризации кредиторской задолженности [3]:

1. Уступка прав собственности на основные средства. Предприятие может договориться с кредитором о погашении части кредиторской задолженности в обмен на основные средства.
2. Проведение взаимозачетов. Взаимозачеты долгов являются распространенным методом реструктуризации задолженности. Более того, взаимозачет может быть осуществлен в одностороннем порядке путем уведомления второй стороны (желательно в письменном виде и

с подтверждением доставки письма). Предприятие также может попытаться выкупить долги кредитора у третьей стороны со значительной скидкой, после чего произвести взаимозачет на полную сумму.

3. Переоформление кредиторской задолженности. Очень часто задолженность перед кредиторами ничем не обеспечена. Если такие кредиторы потребуют возмещения долга в судебном порядке, то они рискуют получить только часть или вообще ничего не получить, поскольку их претензии будут удовлетворяться в последнюю очередь. Предприятие может предложить «необеспеченным» кредиторам переоформить задолженность в обеспеченные обязательства в обмен на сокращение суммы долга, процентов и (или) увеличение срока погашения долга.

4. Погашение кредиторской задолженности за счет предоставления векселей. Вексель как средство реструктуризации долгов является новым обязательством, которое должно быть исполнено в соответствии с вновь установленными сроками и зачастую с меньшими процентными ставками. Это освобождает предприятие от уплаты долга в данном периоде, способствуя улучшению показателей деятельности компании.

И в заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть то, что разработать действенные меры по улучшению финансового состояния можно лишь с помощью постоянного мониторинга и анализа развития как самого предприятия, так и отрасли. Мониторинг также дает возможность проводить рейтинговую оценку финансового состояния предприятия и прогнозировать его изменение.

Литература

1. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: ТК Велби, 2005. – 344 с.
2. Стражев, В.И. АХД в промышленности: учеб. пособие / В.И. Стражев. – Минск: Вышэйшая школа, 2008.
3. Как вывести предприятие из финансового кризиса [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finanses/section_43/article_2468/ – Дата доступа: 25.12.2009.